VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

Khám bệnh cho... doanh nghiệp của bạn

Chúng ta rất coi trọng vấn đề kiểm tra sức khoẻ của mình để kịp thời điều trị. Việc quản lý điều hành một doanh nghiệp (DN) cũng vậy, nếu không quan tâm tìm hiểu những dấu hiệu yếu kém của DN và tìm biện pháp phòng ngừa thì sẽ dẫn đến có những "bệnh tật" mãn tính trong DN rất khó khắc phục, khiến DN làm ăn thua lỗ, có thể phá sản. Dưới đây là một số triệu chứng cảnh báo DN của bạn đang "mắc bệnh" phải kịp thời chữa trị .

Nhóm "triệu chứng" thứ nhất:

DN của bạn hoạt động đã gần 10 năm, doanh thu tăng không nhiều lắm nhưng số khách hàng vẫn như cũ hay có chiều hướng giảm. DN chưa từng tiếp thị mở rộng mạng lưới khách hàng, chỉ quan tâm những khách hàng lớn. Chi nhiều tiền để mở rộng hoạt động nhưng doanh số không tăng như mong muốn, hàng hoá bắt đầu tồn kho lâu hơn, càng ngày bán hàng với giá thấp đi, lời lãi chẳng được bao nhiêu.

Chuẩn đoán và cách điều trị: Triệu chứng "ít khách hàng" cho thấy DN còn yếu về năng lực mở rộng thị trường và sẽ gặp khó khăn khi mất đi bạn hàng truyền thống. Bạn phải tránh phụ thuộc vào một số ít khách hàng. Triệu chứng "tồn kho, ít lãi" cảnh báo trên thị trường đang có sự cạnh tranh gay gắt đòi hỏi DN của bạn phải lập kế hoạch sản xuất và tiếp thị thật chu đáo, sát với nhu cầu thị trường.

Nhóm "triệu chứng" thứ hai:

DN bạn còn tồn đọng nhiều phế liệu phế phẩm trong quá trình sản xuất. Có quá ít những nhà quản lý, kỹ sư giỏi gắn bó lâu dài với DN nên gặp khó khăn mỗi khi thay đổi nhân sự. Về phương tiện kỹ thuật, DN trang bị máy móc ít và làm việc liên tục không chịu trung đại tu, không có máy móc nhập khẩu hiện đại và chuyên gia điều khiển.

Chuẩn đoán và cách điều trị: DN của bạn hoạt động còn kém hiệu quả trong quá trình sản xuất, chưa tính toán chi phí đầu vào - đầu ra hợp lý, dẫn tới giá thành sản phẩm cao, khó cạnh tranh trên thị trường. Do đó bạn cần phải điều chỉnh dây chuyền sản xuất phù hợp yêu cầu sản phẩm, tránh lãng phí không cần thiết.

Nhóm "triệu chứng" thứ ba:

Doanh thu tăng, hàng hoá bán chạy, nhưng không có lãi, hàng tháng phải chạy đôn đáo lo tiền thanh toán, có bao nhiêu phải trả hết cho ngân hàng. Đã hoạt động kinh doanh nhiều năm nhưng bạn không nắm được cụ thể chính xác thu chi của DN mình, trong khi các khoản vốn huy động kinh doanh vẫn chưa trả được, nhà xưởng máy móc hao mòn xuống cấp.

Chuẩn đoán và cách điều trị: Vấn đề quản lý khả năng thanh toán trong DN bạn bộc lộ sự yếu kém kéo dài rất nguy hiểm. Khả năng thanh toán trong DN giống như huyết mạch làm nhiệm vụ nuôi sống DN. Bạn phải ngay lập tức chấn chỉnh khâu sổ sách kế toán, nắm cụ thể mọi thu chi để có kế hoạch kinh doanh có lãi, không bị động về tài chính.

Nhóm "triệu chứng" thứ tư:

Chủ DN xuất thân buôn bán nhưng vẫn lao vào sản xuất kinh doanh thiếu tính toán, thay đổi nhân viên, thiếu những nhà quản lý toàn tâm toàn lực chấn hưng DN.

Chuẩn đoán và cách điều trị: Đây là một nguy cơ đối với không ít DN vừa và nhỏ khiến họ không thể

mở rộng và kéo dài hoạt động kinh doanh. Trên thực tế chủ DN không nhất thiết phải thành thạo tất cả lĩnh vực kinh doanh. Nhưng một khi quyết định đầu tư vào lĩnh vực nào thì nhất thiết phải tìm hiểu kỹ lĩnh vực đó và chọn cho được một ê kíp quản lý có trình độ chuyên môn giỏi, đội ngũ nhân viên chất lượng tốt gắn bó với DN. Muốn thế chủ DN phải có chính sách phát triển lâu dài, chú trọng khâu tuyển dụng, đào tạo và đãi ngộ thích đáng đối với đội ngũ quản lý và nhân viên của mình.